



グローバルな視点で イノベーションを提供し続ける団体に

MIRAIぱちんこ産業連盟新代表理事

金光 淳用

INTERVIEW

5月17日、MIRAIの定時社員総会で新代表理事に選任された金光淳用氏。長く厳しいコロナ禍から行動制限も緩和され、新体制の下、いよいよ第4期へのステージへと踏み出す。業界の数十年先を見据える団体のニューリーダーに、その現在地と方向性を聞いた。

——2020年10月の団体設立から今日までの事業や活動を簡単に振り返っていただけますか。

金光 MIRAIは元々、業界団体として遊技産業の発展に資する活動と、経営者や従業員の能力開発により会員企業を強くすることを目的としています。しかし、設立以来、ずっとコロナ禍という状況の中で活動を進めてきましたので、当初、思い描いていた分量からすると数分の1程度しかできなかったという心残りはあります。

その中でも業界団体の一員としては、東野前代表理事の主導により、MIRAIならではの役割を果たせたのではないかと考えています。具体的には少し前の話になりますが、新規則遊技機への計画的な入れ替えを促進し、その中においても実務的な部分でのアイデア出しや、執務に力を発揮できたと自負しています。

その後もホール関係団体や全機連とともに検討した遊技機問題に関して独自のスタンスを表明してきました。直近では、ホール営業のガバナンス、いわゆる広告宣伝に代表されるような営業の自主的な適正化では相当の存在感を発揮し、意見交換をしながら進めることができました。

もう一方の企業活動については、旧同友会時代に人事交流という形で企業間を跨いだOJTを行ったり、経営者や幹部らで一緒に行っていたストアコンパリゾンはほぼできませんでした。が、行動制限が緩和されてきたこれからは真価を発揮できると考えています。

——コロナ禍では行動面や対面でいろんな制約がありましたが、逆

に得たものもありますか。

金光 広告宣伝やPR、あるいはコスト削減などの効率化といった部分についてはオンラインでも情報交換はできましたが、細かいニュアンスやノイズのような割り切れない部分については拾いきれなかったかなど。ただ、これは「慣れ、の問題かもしれません。電話でも初めの頃は「そんなので思いが伝わるのか」と疑心暗鬼だったので、今では当たり前のように使われています。リモートでも「感情が伝わらないよね」とおっしゃる方も多いですが、慣れている者同士だと対面と遜色ない議論になったりもします。

リモートは一部の企業では以前からやっていたのかもしれませんが、一般的ではありませんでした。だがこのコロナで普及が加速したのは間違いないでしょうから、今後に向けて得たものは少なくないと思います。

——新代表理事としてこれまでの活動のどの部分に注力し、強化しようと思っていますか。

金光 基本的な課題意識は活動理念（ビジョン・ミッション・バリュー）に掲げているとおりです。その理念を実現するためにこれから何をやっていくか。短期的で具体的な話となると、テーマはどんどん移ろいでいくでしょうが、まず1つ目は新しい取引形態や新しい技術との向き合い方です。これはMIRAIに限らず業界全体の課題だと思います。

人口減少が続く日本で、遊技人口も店舗数も右肩下がりになっていく中で、将来に向けて事業を承

継していくために今手を打つべきことに着手する必要があります。組合団体はどうしても緊急で優先度が高い活動を対処療法的に取り上げがちですが、数十年先の視点に立って「何をすべきか」を発信しやすいのがMIRAIの特徴です。そこについては引き続き強化していきたいです。

——数十年先の視点とは何か具体的なイメージはあるのですか。

金光 MIRAIが掲げる価値の1つに「グローバルな視点に立つ」というのがあります。パチンコの定義が娯楽なのか、ギャンブルなのかという議論はありますが、こうした射幸性を伴った娯楽が世界の中で伸びていないわけではありません。

そうした中で、良くも悪くもしっかりした制度の中で行われているパチンコが「いまのレールのままでいく」となると手詰まり感があります。また、世界的スタンダードで見た時に「こういう遊び方もあるのではないかと伝えていくのは個別の企業では無理でしょう。そこは団体の推進力によって新しい決済技術を取り入れるなど、世界基準はこうですよといった部分を提案していきたいという思いがあります。

——電子マネー（キャッシュレス）導入に向けた取り組みということですか。

金光 多くの方々がすでに具体的な課題を取り上げていますし、解決するためのタスクがそろいつつあるのが現状です。ただ、キャッシュレスは1つの条件であり、目的

パチンコ村でしか通用しない論理や言語を 国や行政、社会とつなげるために

ではありません。なぜそれが求められるのか。その上位の存在、一言でいえば未来の日本の中で、パチンコという娯楽がきちんとお客さまに遊びやすく、アクセスしやすいツールを備えておく。何がなんでもキャッシュレスありきではなく、有力なアイテムとして捉えています。

——業界の未来に向けた政策提言、実行（活動）はMIRAIの存在目的でもあります。

金光 表現が正しいかどうか分かりませんが、〴〵おらが村。のルールで「ウチはこうだ」と特殊なことだけを議論しても、村は地域社会、国といったさらに大きな集合体に属しているわけです。いつまでも孤立しては、働く人も遊ぶ人も安心感や安定感に欠け、何か後ろ暗いものからも抜け出せません。

もちろん未来に向かっていくためには過去の歴史を踏まえないといけないと思いますが、パチンコ村でしか通用しない論理や言語を、国や行政、マスメディア、一般社会とつなげるためにはまだまだやるべきことがたくさんあります。どんな産業にもある一部分だけをみると〴〵必要ないでしょう、というようなルールが存在します。でも、それは必ず社会や国とつながっていますし、その一部でもあることを忘れてはいけません。社会の構成員として守るべきプロトコル（規約）があるのです。それを分

かりやすくするという役割も業界団体にはあると思います。

例えば行政文書は分かりにくいという人もいますので、それを噛み砕いてうまく会員につなげていくのも役割だと思っています。行政担当官も一部の人が誤解しているように上から目線で話しているわけではなく「現場で何が起きているか知りたい」「現場をよくしたい」という意識を持たれている方がたくさんいます。しかし、細かい部分までは意思疎通ができないことも多いので、誰かが中継役を果たさなければいけない。それがうまくいくか、いかないかでその産業が発展するのか、頭打ちになるのか大きく分かります。ここ数年間はパチンコ業界団体と行政との相互の努力によりコミュニケーションがうまくいっていますので、引き続き頑張っていきたいですね。

また、一般社会とのつながりについても、組織的にやっということで日工組によるTVCMの放映もはじまりました。そうした活動を支援し、広めていくためには最終的な受け皿であるホールが、〴〵空中戦。で広めたイメージと整合性が取れるように現場の環境を整備し、それを継続させることが大事だと思っています。

——ホール4団体におけるMIRAIの今後の立ち位置は。

金光 これまで東野前代表の個人的な経歴や人脈に負っていた部分

は大きく、そのままの役割を僕ができるとは思いません。ただ、MIRAIはハブ空港のような役割を担ってきたところがあります。団体加盟している日遊協との接点がありますし、多くの遊技機メーカーと腹を割って話をするというのも前代表がやられてきたので、日電協や日工組とも接点は作れると思います。個人的な話で言えば、2年間だけですが岐阜県遊協の理事長として、全日遊連という組織も体験したことは大きな糧になっています。ゆえに全国一律にという思いもありますし、ローカルの大切さというのがありますから、しっかりと意見を整えながら全体最適になるようにするのが役割だと思っています。

MIRAIの中にもダイナムやマルハンといった全国展開する会員企業もあれば、数店舗だけの企業もある。どちらの意見も是々非々で生かしつつ、時には第三の方法を提案することが求められると思います。

今までのやり方では右肩下がりが続いているのは事実なので、イノベーションが必要だとみなさん感じています。良かったことは残しつつも、既存のルールにとらわれるばかりでは、イノベーションは生まれません。そこには多少の遊びが必要ですが、その辺のバランス感覚は難しいところです。いざれにしても人間である以上、感情は消せないもので、それを尊重しつつ、もう少し冷静に話を整理整頓して分解すれば、解決すること

●プロフィール
1973年8月25日、千葉県生まれ。
96年慶應義塾大学経済学部卒業後、鐘淵化学工業株式会社（現「株式会社カネカ」）入社、2000年に株式会社ヒカリシステム入社し、05年11月、同社代表取締役役に就任。
21年2月～23年5月、岐阜県遊技業協同組合理事長。
23年5月17日、MIRAI代表理事に就任。
趣味は旅行。

もたくさんあると思います。

——ホール経営者（企業）として重視していることと、MIRAI（団体）の代表として重視していることを教えてください。

金光 僕らも一企業の経営者であり、業界を取り巻く環境によって企業は良くなるし悪くもなります。企業と組合は分断されているのではなく、1つの輪の中にあると思っています。つまり業界を良くすることは自分たちの企業を良くするんだという一体感を持って活動に臨んでいます。

また、企業を経営する上での問題意識も、業界をいい方向へ進めるための問題意識も結構似ているのかなと思います。市場の中でお客さまにどう支持されるかと言うのは企業も業界も同じです。パチンコ業界での競争はもちろん、パチンコ業界と他の娯楽業界との競争もあって、お客さまは選ぶ権利を持っています。技術は日進月歩

です。その中で選ばれ続けるために変えなければいけないものと、変えてはいけないものをきちんと見分けなければいけない能力は企業も業界活動も同じです。

業界団体の活動をすることで、自分らの会社もこうしなければと気付かされることはたくさんありました。そういう意味では、業界活動と企業経営は切り離せないものだと思っています。

——最後に業界関係者へのメッセージを。

金光 MIRAIはイノベティブな集団でありたいし、その要素を業界に提供し続ける存在であり続けたい。そんな革新的な人、企業に集まってもらいたいです。決して過去を否定するわけではありませんが、今のままではつまらない、今のままではヤバイという問題意識を持って、将来の安定のために変化を求めていくという行動を起こしていきたいと思っています。

それを一言でいえば創造的破壊です。もちろん業界の一員であるという立場を踏まえた上でのことですが、MIRAIが一番特徴を発揮できる役割がそこだということです。そうしたことに興味・関心、能力のある経営者や幹部の方々は一度、雰囲気だけでも味わってほしいと思っています。

もう一つの特徴を言えば、事務局に任せることが比較的少ない団体だといえます。ホールの幹部だけでなく経営者自らが首をツッコミ、一緒に動いています。そこでは世代交代を含めて、〴〵つないでいく、という役割もあると思っています。その意味で30代の活動が足りませんから、その層にもっとアプローチをしていきたい。ホール数に比例して、経営者の数が減るのは仕方ないのですが、であればオーナー経営者の直系だけでなく、プロフェッショナル経営者を目指す人でもどんどん参加してもらって、業界をリードしていく人を育てていきたいですね。